

# Викрам ПУНИЯ:

## «ФАРМАСИНТЕЗ» — ОДИН ИЗ ПЕРВЫХ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ НА ФАРМРЫНКЕ РОССИИ»

На фоне общего спада экономики АО «Фармасинтез» не только уверенно входит в топ-10 ведущих фармкомпаний России по динамике выпуска ЛС, но и занимает первое место по темпам роста среди отечественных предприятий по результатам 2015 г.: общая выручка АО «Фармасинтез» в прошлом году составила 8 млрд руб., в 2 раза превысив показатель 2014 г. Что лежит в основе этих результатов, какие цели ставит перед собой компания и как ее руководство оценивает события, происходящие сегодня в отрасли, мы решили выяснить у Викрама Сингх ПУНИЯ, президента АО «Фармасинтез».



**?** — Г-н Пуния, чем запомнился прошедший год для компании «Фармасинтез»? Назовите, пожалуйста, наиболее яркие события и значимые успехи в 2015 году.

— Во-первых, мы приобрели завод «ЮграФарм» в Тюмени (сейчас «Фармасинтез-Тюмень»), что позволило заметно нарастить производственную мощность. Завод прошел несколько аудитов крупных зарубежных компаний — Pfizer, Orion и др., получив от них очень высокие оценки.

Во-вторых, благодаря этому количеству наших работающих предприятий увеличилось до 3, что стало одним из основных факторов роста компании. В данном случае важно учитывать то, что раньше завод в Тюмени работал 2–3 дня в неделю по 8 часов, а на сегодняшний день предприятие вывели на круглосуточный режим работы без выходных дней, подобно тому, как функционируют наши предприятия в Иркутске и Уссурийске.

В-третьих, мы продолжили строительство еще 3-х заводов: «Братскимсинтез» в Братске, «Фармасинтез-Норд» в Санкт-Петербурге и «Фармасинтез-

Зерде» в Шымкенте — крупнейшем промышленном городе Казахстана. Завод «Братскимсинтез» по производству фармацевтических субстанций уже прошел лицензирование. Сейчас идет процесс регистрации субстанций.

Планомерно реализуется наш проект в Санкт-Петербурге — строительство научно-производственного комплекса по разработке и выпуску онкологических препаратов. К концу года мы надеемся запустить производство полного цикла.

Что касается завода в Шымкенте, то это совместный проект АО «Фармасинтез» и казахстанской компании «Зерде», стартовавший в начале 2015 г. В рамках партнерства предусмотрено строительство завода по производству онкологических и кардиологических ЛС.

**?** — В феврале 2016 г. компания «Фармасинтез» получила сертификаты ISO 9001:2008 и ГОСТ ISO 9001-2011. Насколько это значимо для компании?

— Наша компания всегда работала по международным правилам: стандартам GMP и ISO. Полученные нами сертифи-

каты только подтверждают, что мы соблюдаем все эти стандарты.

**?** — Какие еще факторы, наряду с полноценным запуском предприятия в Тюмени, обеспечили столь значительный рост компании в 2015 г.?

— Мы освоили новые фармакотерапевтические направления и начали выпускать антиретровирусные и онкологические препараты. Более того, компания заняла более 25% российского рынка антиретровирусных ЛС. То есть каждая 4-я таблетка для лечения ВИЧ в России поставляется АО «Фармасинтез». Конечно, такого успеха мы добились за счет работы собственной маркетинговой службы.

**?** — Насколько широк ассортимент выпускаемой предприятиями АО «Фармасинтез» продукции? Как быстро он обновляется?

— На сегодняшний день наш портфель насчитывает около 100 наименований ЛС. В основном это препараты для лечения социально-значимых заболеваний (туберкулеза, ВИЧ-инфекции, гепатитов, онкологических заболеваний), которые закупаются государством в рамках федеральных и региональных программ. Мы не останавливаемся на достигнутом и постоянно расширяем наш портфель за счет новых разработок. В частности, в прошлом году компания вывела на рынок линейку новых антибиотиков — цефалоспорины, карбапенемы и др.

**?** — Компания «Фармасинтез» известна, как разработчик принципиально новых лекарств. Продолжает ли она сегодня свою инновационную деятельность?

— Разработка инновационного ЛС — задача весьма непростая, но мы ее решаем в т. ч. при содействии Минпромторга, который сегодня очень много делает для развития отечественной фарминдустрии. «Фармасинтез» получил поддержку со стороны министерства в проведении доклинических и клинических исследований (КИ) инновационного препарата Серогард для предотвращения образования послеоперационных спаек. Препарат уже прошел доклинические исследования и I фазу КИ.

Сейчас запускается II фаза КИ в России. Если она окажется успешной, то III фазу проведем в формате международного многоцентрового КИ в клиниках ряда стран.

Кроме того, учитывая высокий потенциал разработки, мы решили провести полный цикл его исследований в США и Европе. В настоящее время, не дожидаясь результатов II фазы КИ в России, начали процесс регистрации инновационного препарата с доклинических исследований в этих регионах. По экспертным оценкам, препарат произведет настоящую революцию в хирургии. Поэтому мы очень надеемся, что наша инновация будет воплощена в жизнь, а российская фармацевтическая наука получит новый импульс для дальнейшего развития.

**?** — *Какие еще исследования сегодня проводит компания?*

• — «Фармасинтез» находится в постоянном поиске новых молекул для борьбы с туберкулезом, раком, ВИЧ и другими вирусными заболеваниями, сотрудничая с нашими иркутскими учеными, а также химическим факультетом МГУ и новосибирским ГНЦ вирусологии и биотехнологии «Вектор». На сегодняшний день в инновационном портфеле компании имеется почти 100 молекул-кандидатов для создания новых антиретровирусных препаратов, и лекарств для терапии вирусного гепатита С. Часть из них убедительно продемонстрировали свою антиретровирусную активность. Возможно, что в этом году и некоторые другие лекарства-кандидаты выйдут на стадию доклинических исследований.

**?** — *Завод «Фармасинтез-Норд» расположен на территории Санкт-Петербургского фармкластера — одного из наиболее успешно развивающихся в России. Как Вы оцениваете роль и эффективность фармкластеров в целом?*

• — Развитие фармкластеров — перспективное направление. Они действительно нужны, поскольку способствуют развитию фармпромышленности в России. Это ощутимая поддержка как для российских фармпроизводителей, так и для иностранных компаний, решивших инвестировать в российскую фармацев-

тику и локализовать производство в нашей стране. Другое дело, что им пока не все удается из-за ряда проблем.

**?** — *Насколько, по Вашему мнению, выполнима федеральная целевая программа «Фарма-2020» в сегодняшних реалиях?*

• — «Фарма-2020» — успешная стратегия, во многом уже реализованная. Она вполне выполнима и в нынешних условиях, тому пример — наша компания.

**?** — *Один из показателей Федеральной целевой программы — увеличение доли экспорта лекарственной продукции. Насколько значимо экспортное направление для АО «Фармасинтез»? Как выходила ваша компания на рынки других стран в 2015 г.?*

• — В прошлом году мы начали экспортировать свою продукцию в Казахстан, Узбекистан, Киргизию, Белоруссию и другие страны. И сегодня экспорт стал занимать определенную долю в портфеле «Фармасинтеза». Пока эта доля невелика, но мы рассчитываем на ее быстрый рост уже в ближайшем будущем. Кроме того, в 12 странах африканского континента мы зарегистрировали свой инновационный препарат Перхлосон для лечения туберкулеза со множественной лекарственной устойчивостью, поставки которого начнутся уже в этом году. Могу спрогнозировать, что количество стран-импортеров нашей продукции увеличится с 5 в 2015 г. до 20 в 2016 г.

**?** — *Г-н Пуния, Вы активный сторонник идеи о принудительном лицензировании препаратов, отношении к которой среди участников фармрынка, мягко говоря, неоднозначное. Каковы Ваши главные аргументы?*

• — Я готов вступить в дебаты с теми, кто говорит, что принудительное лицензирование — это откат назад в развитии рынка, подразумевая под ним экспроприацию всего и вся. Это в корне неверно. Никто, и я в том числе, никогда не предлагал взять и применить механизм принудительного лицензирования ко всем находящимся под патентной защитой препаратам. Речь идет о ЛС, спасающих жизни людей при возникновении критических ситуаций. С этой точки зрения принудительное лицензиро-

вание целесообразно применить для борьбы с гепатитами и в какой-то мере со СПИДом.

При этом нужно не просто позволить отечественным фармкомпаниям воспроизвести чью-то оригинальную разработку, а провести переговоры с компаниями — оригинаторами о снижении цен на эти продукты. Зачастую они идут на уступки и дают людям возможность получать эффективное лечение. И только в том случае, если такие переговоры не дадут результатов, правительство может применить механизм принудительного лицензирования. Мою уверенность подтверждает опыт Индии и Бразилии, где давно и успешно применяется такой подход.

**?** — *Как на практике реализуется эта идея?*

• — Есть поручение Президента для правительства решить данный вопрос. Я не знаю, каким именно будет результат, но мы его увидим. Тем более что в правительстве постоянно обсуждается эта тема.

**?** — *Какие планы на 2016 год Вы ставите перед компанией?*

• — Мы намерены увеличить количество наших работающих заводов до 6, что позволит нам стать крупнейшим фармпроизводителем в стране. Кроме того, в наших планах:

— усилить направление онкологии;

— довести товарооборот хотя бы до 12 млрд руб.;

— завершить II фазу КИ Серогарда в России и доклинические исследования в США и Бельгии.

— открыть в США дочернее подразделение «Фармасинтез LLC» для продолжения КИ Серогарда.

Компания «Фармасинтез» планирует проводить дальнейшие исследования, выводить на рынок новые разработки, а также наращивать инвестиции в развитие фармотрасли. За последние неполные 2 года, несмотря на все кризисные явления, наши вложения в совокупности составили более 5 млрд руб. Поэтому мы можем считать себя если не первым, то одним из первых частных инвесторов на российском фармрынке.

Беседовала **Ирина ШИРОКОВА**,  
«Ремедиум»

